

В редакцию журнала «Солнечный Мир» приходит масса писем от начинающих предпринимателей, решивших открыть студию загара. Задача данной рубрики -облегчить читателям-руководителям студий загара и начинающим предпринимателям поиск и выбор оборудования. Со страниц своего журнала мы постараемся ответить на самые актуальные и часто задаваемые вопросы.

Как выбрать солярий для студии загара?

Именно от выбора модели солярия зависят доходы и расходы Вашего нового бизнеса. Солярий – это Ваша рабочая лошадка на ближайшие 7-10 лет. В настоящее время на рынке представлены многие производители соляриев, предлагающие товар на любой вкус. Вот какие критерии оценки нужно выдвигать к любому солярию для бизнеса:

- Функциональность
- Надежность
- Престижность
- Эффективность
- КПД
- Цена
- Дополнительные затраты
- Окупаемость инвестиций

Солярий – это Ваша рабочая лошадка на ближайшие 7-10 лет

Давайте рассмотрим каждый критерий подробно.

- 1) **Функциональность солярия** – это способность достигать нужного результата - загара. По большому счету, любой современный профессиональный солярий позволяет получить загар. Различия лишь в цене солярия и затратах на ежемесячную эксплуатацию, которые мы рассмотрим ниже.
- 2) **Надежность солярия** связана с качеством производства и с опытом производителя. Полезно не ограничиваться информацией, получаемой от продавца и обратиться к интернет сайту производителя. Также можно запросить у продавца Сертификат соответствия ГОСТу на солярий, где указано точное название производителя и страна изготовления. Гигиенические Сертификаты не являются обязательными для соляриев. Однако многие крупные производители прошли через процедуру получения этих сертификатов, ведь в случае изменения законодательства солярии, не имеющие Гигиенического Сертификата, могут быть запрещены к использованию.
- 3) **Престижность.** В отличие от автомобилей, марки солярия не «на слуху» у большинства посетителей. Даже администраторы салонов загара часто затрудняются назвать марку и производителя соляриев. (Попробуйте провести эксперимент – позвоните в несколько мест – это будет полезно и для анализа Ваших конкурентов.) Разные солярии отличаются пестротой и формой дизайна, но находясь в комнате студии загара клиенту сложно оценить особенности форм солярия. Дизайнерские излишества не помогут увеличению продаж. Большинство клиентов приходят за результатом загара. Исключением являются салоны высшего класса, которые по определению должны иметь оборудование hi-end и более высокие цены на услуги.

4) **Эффективность – отношение результата к затратам.** Важной характеристикой эффективности солярия является максимальное время загара, которое указывает производитель в технической рекомендации. Это время, дольше которого загорать в данном солярии не рекомендуется во избежание ожога. Именно максимальное время загара, а не количество ламп и мощность, даст Вам точную информацию об эффективности солярия. Сравнивая солярии разных производителей удобно сравнивать модели с близким максимальным временем загара. При определении ценовой политики минута в «быстром» солярии должна быть дороже минуты в «медленном».

5) **КПД – отношение максимального времени загара к мощности солярия.** За последние два года крупные производители соляриев пришли к более качественному усовершенствованию солярия, повышая его эффективность не за счет числа ламп и мощности, а за счет увеличения КПД солярия. Для примера, солярий современного поколения мощностью 3 кВт и обычный солярий, мощностью 8 кВт, имеют одинаковое максимальное время загара - 12 минут. Посчитаем КПД обоих соляриев: $12\text{мин}:3\text{ кВт}=4$ и $12\text{мин}:8\text{ кВт}=1,5$. Т.е. КПД первого солярия выше в 2,5 раза. Другими словами, солярий с высоким КПД более эффективен. При этом, следует помнить, что солярий 8кВт уже требует дополнительного кондиционирования и отвода воздуха и обычно требует больший размер комнаты (дополнительный расход на электричество и аренду). Эти факторы складываются в себестоимость минуты загара, увеличивая затраты и уменьшая прибыль владельца бизнеса при одном и том же результате для клиента.

6) **Цена солярия**, казалось бы, важнейший фактор. Однако, более важной характеристикой будет Стоимость эксплуатации. В эту стоимость входят составляющие себестоимости загара, рассмотренные выше. Дешевый солярий может обойтись дороже модели с большей ценой уже за год эксплуатации.

7) **Необходимость дополнительных затрат** обусловлена техническими особенностями каждой модели солярия. В их число входят: установка дополнительного кондиционирования, монтаж прямого отвода горячего воздуха, проводка 3-х фазного или усиленного кабеля и конечно же доставка и монтаж самого солярия. (Так же, как и продавцы мебели, продавцы соляриев вкладывают разное значение в понятие «бесплатная доставка»). Поэтому при выборе солярия узнайте следующие характеристики, которые позволят просчитать ежемесячные затраты: максимальное время загара, цена солярия, требуемая площадь комнаты, потребность в кондиционировании, необходимость отвода горячего воздуха, потребление электроэнергии, возможность 1-фазного подключения, количество ламп при замене, доставка, установка, надежность, гарантия.

Несколько лет назад солярий выбирался по соотношению мощность/цена. Солярий с большим количеством ламп и меньшей стоимостью был идеальным выбором. Сегодня более важной характеристикой солярия является максимальное время загара, которое определяется производителем и является более точной величиной для определения эффективности солярия

При выборе солярия узнайте следующие характеристики, которые позволят просчитать ежемесячные затраты: максимальное время загара, цена солярия, требуемая площадь комнаты, потребность в кондиционировании, необходимость отвода горячего воздуха, потребление электроэнергии, возможность 1-фазного подключения, количество ламп при замене, доставка, установка, надежность, гарантия.

- 8) **Наличие дополнительных опций.** Различные модели соляриев предлагают большой выбор различных опций: виброполы, ароматизацию, подсветку и др. Принимая решения об оплате той или иной опции нужно задать вопрос: «что эта покупка принесет моему бизнесу? Можно ли увеличить цену процедуры? Увеличится ли поток клиентов?» При покупке нового автомобиля нередко выбирают не функциональные опции, чтобы «потешить себя». Вряд ли кто-то потратит деньги на кожаные сидения и ксеноновые фары при покупке грузовика. Предприниматели, открывающие свою первую студию загара, делают одну типичную ошибку – стараются купить самый дорогой и наштигованный максимальным числом функций солярий, который потребляет 14-17кВт, требует кондиционирование и отвод воздуха, и не задумываются над тем, как дорого им обойдется ежемесячное содержание такого солярия и тем более не просчитывают, через сколько лет удастся вернуть инвестиции. А клиенты ходят всего лишь загорать, а не любоваться на замысловатые формы и подсветку.
- 9) **Время самоокупаемости**, то есть время, в течение которого владелец солярия вернет вложенные в него деньги. Или же универсальная характеристика -Окупаемость инвестиций - отношение чистой прибыли ко вложенным средствам. Очевидно, что чем эффективнее солярий, тем выше окупаемость инвестиций. Прибыль от солярия во многом зависит от правильности цены минуты солярия. Покупая дорогой солярий нужно отдавать себе отчет в том, оправдана ли будет более высокая цена загара в нем.

Предприниматели, открывающие свою первую студию загара, делают одну типичную ошибку – стараются купить самый дорогой и наштигованный максимальным числом функций солярий, который потребляет 14-17кВт, требует кондиционирование и отвод воздуха, и не задумываются над тем, как дорого им обойдется ежемесячное содержание такого солярия и тем более не просчитывают, через сколько лет удастся вернуть инвестиции. А клиенты ходят всего лишь загорать, а не любоваться на замысловатые формы и подсветку.



117246, Москва, Херсонская ул. 41 А, офис 122
Тел./факс (495) 331 5333, тел. 778 1151; 979 3508
E-mail: info@banbas.ru, sw@banbas.ru
www.sun-world.ru

Что нужно знать о соляриях. Технические характеристики солярия.

Мощность солярия – потребляемая им электроэнергия. Самый мощный солярий не обязательно самый эффективный.

Максимальное время загара - это время, дольше которого загорать в данном солярии не рекомендуется во избежание ожога. Максимальное время загара в солярии определяет производитель. Именно максимальное время загара дает самую достоверную информацию об эффективности солярия.

КПД – отношение максимального времени загара к мощности солярия. Чем выше КПД, тем эффективнее и прибыльнее солярий для владельца.

Количество и мощность ламп. Чем больше эти величины, тем больше потребляемая мощность солярия. Более точной сравнительной оценкой будет максимальное время загара, которое помимо количества ламп зависит от конструкции солярия. На рынке существуют высокоэффективные модели соляриев, позволяющие добиваться такого же времени загара, что и обычные солярии, используя в 2-2.5 раза меньше ламп. Важно помнить, что эффективность работы лампы зависит от балласта (дресселя). Их мощности должны соответствовать. Лампа на 200 Вт., подключенная к 160 ватному балласту будет работать так же, как и 160 Вт-ная лампа.

UVA – лучи в ультрафиолетовом спектре ламп солярия, под воздействием которых окисляется пигмент меланин и проявляется загар. Проникают в глубокие слои кожи и при передозировке вызывают фотоэластоз.

UVB - лучи в ультрафиолетовом спектре ламп солярия, стимулирующие выработку пигмента меланина. При передозировке вызывают ожог.

Коэффициент излучения ламп В современных ультрафиолетовых лампах используются 97 - 99% лучей UVA и 1-3% лучей UVB - точно такое же соотношение, как и в солнечном спектре. Лампы с содержанием лучей UVB более 3% считаются очень жесткими, и даже запрещены в Европе, но к сожалению, в России еще используются.

Лампы высокого давления – лампы со специальным фильтром, который блокирует все виды ультрафиолета, кроме UVA. Эти лампы подходят только для загорелой кожи, в которой уже достаточно меланина. Под воздействием чистого UVA смуглая кожа темнеет быстрее. Ошибочно мнение, что в лампах высокого давления можно загорать людям с бледной кожей – в бледной коже нет меланина и как следствие защитных функций, поэтому загар в солярии с лампами высокого давления приведет к фотоэластозу (старению кожи)

Лампы низкого давления – лампы с содержанием 1-3% лучей UVB. Эти лампы универсальны, подходят как для начинающих с бледной кожей, так и для поддержания цвета смуглой кожи.

Электронные или Электромагнитные балласты.

Электронные балласты: потребляют меньше электроэнергии, выделяют меньше тепла, не используют стартеры, продлевают «жизнь» лампам. Электромагнитные балласты более надежны при работе с лампами высокой мощности. (Более надежными являются солярии, имеющие отдельный балласт для каждой лампы.)

Когда нужно менять лампы. Лампы требуют замены, когда интенсивность излучаемого ими ультрафиолета падает до 70% от изначального уровня. Существуют компактные приборы, позволяющие сделать замеры в условиях салона загара. Первое измерение делается после установки солярия или замены ламп, последующие измерения сравниваются с первым, таким образом, можно узнать точно, что требуется замена ламп. «Старая» лампа не опасна для клиента, но бесполезна для получения загара. Лампы с закончившимся полезным сроком обычно излучают больше тепла. Производители ламп всегда называют расчетное время «жизни» ламп. Оно варьируется от 500 до 1000 часов. Можно использовать его, как ориентир, замечая время на счетчике солярия в момент замены ламп. При этом нет гарантии, что лампа прослужит ровно столько, сколько заявляет производитель. Если Вы не пользуетесь измерительным прибором, меняйте лампы часов на 100 раньше расчетного срока годности. Салон загара с полной загрузкой обычно меняет лампы раз в год.